



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

“EL POTENCIAL EXPORTADOR DE LA EMPRESA CALZADOS PAREDES SAC UBICADA EN EL DISTRITO EL PORVENIR Y SU INCIDENCIA EN LAS EXPORTACIONES HACIA EL MERCADO ESPAÑOL, TRUJILLO 2018.”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Br. Lidia Marylin Aredo Abanto

Asesor:

Mg. Ing. José Roberto Huamán Tuesta

Trujillo – Perú

2019

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido

<u>APROBACIÓN DE LA TESIS</u>	ii
<u>DEDICATORIA</u>	iii
<u>AGRADECIMIENTO</u>	iv
<u>ÍNDICE DE CONTENIDOS</u>	v
<u>ÍNDICE DE TABLAS</u>	vi
<u>ÍNDICE DE GRÁFICOS</u>	vii
<u>RESUMEN</u>	ixx
<u>ABSTRACT</u>	x
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	111
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....	16
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA.....	49
CAPÍTULO 4. RESULTADOS.....	58
CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN.....	82
CONCLUSIONES.....	84
RECOMENDACIONES.....	86
REFERENCIAS.....	87
ANEXOS.....	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Países destino de exportación de calzado de cuero	12
Tabla N° 02: Principales empresas peruanas exportadoras de calzado de cuero.....	26
Tabla N° 03: Países destino de exportación de calzado de cuero.....	27
Tabla N° 04: Sustancias químicas restringidas en España para calzado.....	41
Tabla N°05: Población de principales ciudades de España 2017.....	47
Tabla N°06: Edades de la población Española.....	47
Tabla N°07: Gastos de los españoles por categoría de productos.....	47

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°01: Lista de los mercados importadores de calzado de cuero.....	13
Gráfico N°02: Características de una empresa exportadora.....	28
Gráfico N°03: Países destino en la exportación de calzado Liberteano.....	29
Gráfico N° 04: organigrama de Calzados Paredes SAC.....	31
Gráfico N°05: Tipo de clientes al que está dirigido el producto.....	61
Gráfico N°06: En el etiquetado de su producto se encuentra toda la información con respecto a tipo de cuero, diseño, suela.....	62
Gráfico N°07: El empaque y embalaje que emplea es reciclable y/o biodegradable.....	62
Gráfico N°08: La empresa conoce las normas técnicas, de calidad, envase, embalaje, o preferencias del consumidor del producto o servicios.....	63
Gráfico N°09: La empresa cuenta con un producto o servicio que se vende con éxito en el mercado nacional.....	64
Gráfico N°10: La empresa vende un producto directamente en el mercado nacional.....	64
Gráfico N°11: Posee una estructura orgánica definida.....	65
Gráfico N°12: Objetivo de internacionalizar su producto o servicio.....	66
Gráfico N°13: La empresa tiene un plan estratégico que incluya la exportación de su producto.....	66
Gráfico N°14: Determinación de expectativas de exportación dentro de los próximos dos años.....	67
Gráfico N°15: Conocimiento de la visión, misión y objetivos a todos los niveles de la organización.....	68
Gráfico N°16: Conocimiento de concepto de negocio dentro del mercado internacional.....	69
Gráfico N°17: Seguimiento de portafolio de productos.....	69
Gráfico N°18: Producción mensual.....	70
Gráfico N°19: Infraestructura para inventarios.....	71
Gráfico N°20: Área de producción adecuada.....	71
Gráfico N°21: Capacidad para ampliar su producción para la exportación.....	72
Gráfico N°22: Tecnología adecuada.....	73
Gráfico N°23: Mantenimiento a maquinaria de producción.....	73
Gráfico N°24: Personal calificado para uso de maquinaria.....	74

Gráfico N°25: Uso de materia prima e insumos importados.....	74
Gráfico N°26: Verificación de insumos tóxicos en sus productos.....	75
Gráfico N°27: Personal calificado para el proceso productivo.....	75
Gráfico N°28: Capacitaciones a personal.....	76
Gráfico N°29: Liquidez.....	76
Gráfico N°30: Estructura de costos de exportación.....	77
Gráfico N°31: Inversiones en el corto plazo para exportar.....	77
Gráfico N°32: Sistemas de monitoreo financiero.....	78
Gráfico N°33: Acceso al financiamiento a corto plazo.....	78
Gráfico N°34: Conocimiento de productos y servicios de Sistema Financiero.....	79
Gráfico N°35: Capacidad financiera para recibir pagos diferidos.....	79
Gráfico N°36: Evaluación de riesgos del negocio internacional.....	80
Gráfico N°37: Capacidad gerencial para la negociación internacional del producto.....	81

RESUMEN

La presente investigación se realizó en la ciudad de Trujillo a la Empresa Calzados Paredes SAC, ubicada en el Distrito de El Porvenir.

Esta empresa está conformada por 15 colaboradores y fue constituida en el año 2007. Se estableció con el fin de ofrecer a las mujeres Trujillanas un producto buena calidad y diseño. Actualmente el Gerente General es la señor Sebastián Paredes Zevallos, el cual ha venido trabajando en el rubro por más de 25 años y con una visión clara de ganarse el reconocimiento de su marca en nuestra ciudad.

Para el sector calzado la internacionalización ha venido siendo importante a través de los últimos años, por ello la presente investigación buscará conocer el potencial exportador de la empresa Calzado Paredes y su incidencia en las exportaciones hacia el país de España. Por ello para la presente investigación se empleó un diseño transaccional no experimental, puesto que se recolectaron datos en un momento determinado del tiempo y la observación del fenómeno en estudio se realizará tal como se presenta en su contexto natural. Además de aplicarse una encuesta con dimensiones para conocer si se cumple con los objetivos propuestos.

Como resultado del cuestionario, se obtuvo que la empresa, que si bien se tiene un buen producto con el etiquetado y envase y embalaje correcto para su exportación, aún deben enfrentar sus limitaciones en la dimensión de capacidad administrativa, por lo tanto se busca proponer estrategias que ayuden a que la empresa pueda cumplir su meta de exportar. Igualmente se recomienda a los directivos transmitir la cultura exportadora a todos sus miembros, como también la misión y visión de la empresa.

Finalmente se recomienda que la municipalidad de El Porvenir y el gobierno regional La Libertad muestren un trabajo en equipo para permitir a los productores de calzado obtener conocimientos de todo lo que implica el proceso de exportación y requisitos a cumplir en los mercados internacionales.

Palabras Claves: Potencial exportador, Micro empresas de calzado

ABSTRACT

The present investigation was executed in Trujillo city, to Calzados Paredes SAC Company, located in Porvenir District.

This company has 15 employees and it was constituted in 2007. It was established in order to offer Trujillo women a good quality product and design. Currently the CEO is Mr. Sebastian Paredes Zevallos, who has been working in the shoes market for more than 25 years with a clear vision of earning the recognition of his brand in our city.

For the footwear sector, internationalization has been important over the last few years, so this research will seek to know the export potential of Calzados Paredes company and its impact over exports to the country of Spain. For this reason, our investigation used a non-experimental transactional design, since data were collected at a specific moment in time and the observation of the phenomenon of study will be executed as it is presented in its natural context. Additionally to applying an inquest with dimensions to know if the proposed objectives are met.

As a result of the questionnaire, it was obtained that the company, even though it has a good product with the correct labeling and packaging for export, it still has to face its limitations in the dimension of administrative capacity, therefore we seek with this investigation to propose strategies that help the company to meet its export goal. It is also recommended that managers transmit the export culture to all its members, as well as the mission and vision of the company.

Finally, it is recommended that the municipality of Porvenir district and the Regional Government of La Libertad to demonstrate teamwork to allow footwear producers to obtain knowledge of everything that the export process involves and requirements to be met in international markets.

Key words: export potential, micro footwear companies

NOTA DE ACCESO

No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.

REFERENCIAS

- Andina (2017) Perú produce más de 50 millones de pares de calzado de cuero al año. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-produce-mas-50-millones-pares-calzado-cuero-al-ano-670709.aspx>
- Aranda (2017) Potencial exportador de la Asociación Manos Laboriosas para la exportación de artesanía textil al mercado Colombiano 2017 2015 (tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.
- Atoche y Corzo (2015) *Factores de competitividad que promueven el potencial exportador de las micro empresas de la Asociación de fabricantes Industriales textiles La Libertad 2015* (tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte Perú, Trujillo.
- Belío, J. (2007) Claves para gestionar precio, producto y marca. España: Especial Directivos.
- Cámara de Comercio de La Libertad (2018) Visión empresarial. Recuperado de <http://www.camaratru.org.pe/web2/images/revistas/PDF/2018/03.%20ABRIL.pdf>
- Cardona (2017) ¿Por qué nos gusta tanto comprar zapatos? Recuperado de <https://smoda.elpais.com/moda/actualidad/por-que-gustan-tanto-zapatos/>
- Chiva,R. y Camisón,C. (2002) Aprendizaje organizativo y teoría de la complejidad: implicaciones en la gestión del diseño del producto. España: Universitat Jaume.
- Country Meters (2018) Población de España. Recuperado de <https://countrymeters.info/es/Spain>
- European chemicals agency (2018) Comprensión de REACH. Recuperado de <https://echa.europa.eu/es/regulations/reach/understanding-reach>
- Fontalvo,T. y Vergara, J. (2010) La gestión de la calidad en los servicio ISO 9001:2008. España: EUMED.
- García, Girón y Choto (2016) *Sistema de inteligencia de mercados para empresa exportadora de calzado artesanal hacia Estados Unidos* (tesis de pregrado). Universidad Tecnológica de El Salvador, Centroamérica.
- Gonzales,T. (2018) La industria peruana de calzado cerró 2017 con incrementos del 7% en sus exportaciones. Recuperado de <https://mx.fashionnetwork.com/news/La-industria-peruana-de-calzado-cerro-2017-con-incrementos-del-7-en-sus-exportaciones,949444.html#.XA7z0ttKjIU>
- Herrera, Hortúa y Morales (2009). *Estudio de medición de potencial exportador de la empresa de Calzado Manufactura Hortúa Leal* (tesis de pregrado). Universidad del Rosario, Bogotá.
- Huesca, C. (2012) Comercio internacional. . Recuperado de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf
- Ibergenia (2014). Plataforma de Comercio Exterior. Recuperado de <http://www.ibergenias.com>

- Informe Escuela Universitaria Internacional de Management Turístico (2017) Turismo de negocios: retos y oportunidades. Recuperado de <https://www.ostealea.com/actualidad/noticias/turismo-negocios-retos-oportunidades>
- Informe técnico de sustanciación propuesta firma de convenio con el CITECCAL (2017). Recuperado de www.munitrujillo.gob.pe/.../858692_005_CITECCAL_Justificacion_CONVENIO.doc
- Instituto de estudios económicos y sociales (2017). Reporte Sectorial. . Recuperado de <https://www.elanbiz.org/documents/20182/83157/SNI+Reporte+sectorial+-+Fabricaci%C3%B3n+de+Calzado/8cdc7ddf-9653-478c-8151-632af6c6b017?version=1.1>
- Instituto Español de Comercio Exterior y la IESE Bussines School (2018). 8 claves fundamentales para lanzarse a hacer negocios en España. Recuperado de <http://asesoresdepymes.com/espana-destino-negocios/>
- Nava, V. (2005) ¿Qué es la calidad?: conceptos, gurús y modelos fundamentales. México : Noriega.
- Paredes Bullón, D. (2010). Elaboración del plan de negocio de Exportación. Recuperado de http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=3_367A38B-75FA-419A-B7F7-1D01AFA8A0FB.PDF
- Pinker (2018) Tenemos una media de diez pares de zapatos. Recuperado de <https://pinkermoda.com/tenemos-una-media-de-diez-pares-de-zapatos/>
- Portal del consumidor de la comunidad de Madrid (2018) ¿Qué información debe contener la etiqueta del calzado? Recuperado de http://www.madrid.org/cs/Satellite?c=FRAME_Contentido_FA&childpagename=PortalConsumidor%2FFrame_Contentido_FA%2FPTCS_contenidoFaq&cid=1343065661559&p=1343064134768&pagename=PTCS_wrapperCR
- Ramos, A. (2016) Introducción al comercio exterior. Recuperado de <http://www.fu.uach.mx/maestros/2016/03/17/INTRODUCCION%20AL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>
- Reach (2017) Uso de sustancias peligrosas en calzado y componentes. Recuperado de <https://www.ctcr.es/es/comunicacion/noticias/2416-reach-uso-de-sustancias-peligrosas-en-calzado-y-componentes>
- Reyes (2014) *Análisis del potencial exportador de las empresas proveedoras de calzado de compras MYPERU del distrito El Porvenir hacia el mercado europeo al 2014* (tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte Perú, Trujillo.
- Ruiz, E. y Parreño, J. (2000) Dirección de Marketing: variables comerciales. España: Club universitario.
- RGX (2017) 4 estrategias para definir los productos con potencial exportador. Recuperado de <https://www.mastercardbiz.com/central-america/2017/12/14/4-estrategias-para-definir-los-productos-con-potencial-exportador/>

- Salvador, J (2017). La UE llega a los 512 millones de habitantes por la inmigración, un millón y medio más que en el 2016. Recuperado de <https://www.elperiodico.com/es/internacional/20170710/la-ue-alcanza-los-512-millones-de-habitantes-por-la-inmigracion-6158968>
- Santander (2018) España: empaques y normas. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/espana/empaques-y-nomas>
- Santander (2018) España: llegar al consumidor. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/espana/llegar-al-consumidor>
- SIICEX (2015) Guía de importación a España. . Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/518924806rad1273A.pdf>
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX)
- Stanton, Etzel y Walker (2007) Definición de Producto. Recuperado de <http://www.marketing-free.com/producto/definicion-producto.html>
- Thompson, (2005) Definición de Producto. Recuperado de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/producto-definicion-concepto.html>